

# Verkaufsawards 2014: Das sind die besten Verkäufer im deutschsprachigen Raum!

Bereits zum vierten Mal wurden am Donnerstag, dem 27. 3., die Verkaufsawards an die besten Verkäufer im deutschsprachigen Raum verliehen. Im Rahmen einer festlichen Award-Gala im Studio 44 in Wien wurden die Sieger in vier Kategorien ausgezeichnet: Einzelhandel, Außendienst & Key Account, Führungskräfte und Verkaufsteams. Die Verkaufsawards sind eine Initiative von VBC.

Die Nominierung der Kandidaten erfolgte durch zufriedene Kunden, Mitarbeiter und Vorgesetzte. Über 1.100 Nominierungen wurden eingereicht. „Was zählt, ist der Verkäufer oder die Verkäuferin als Typ und die Erfolgsgeschichte dahinter“, so Alexandra Tripolt, Projektleiterin der Verkaufsawards bei VBC. Und weiter: „Ziel ist, Verkäufer und Führungskräfte ins Rampenlicht zu stellen, tolle Karrierewege im Verkauf aufzuzeigen und die große Bedeutung guter Verkäufer für den Erfolg eines Unternehmens hervorzuheben! Mit erfolgreicher Role Models als Vorbild wollen wir das Image des Berufsbildes Verkäufer positiv verändern.“

Eine unabhängige Jury evaluierte die besten Kandidaten, darunter Carsten Baumgarth (Hochschule für Wirtschaft und Recht, Berlin), Hans Harrer (Senat der Wirtschaft), Bernd Kirisits (OÖNachrichten), Michael Kramer (Ventocom, Rapid-Präsident), Waltraud Martius (Syncon International Franchise Consultants), Marisa Sailer (Landhof-Gruppe), Rudolf Semrad (ehemaliger langjähriger Geschäftsführer der Swatch Group Österreich) und Friedrich Stickler (Österreichische Lotterien).



**GewinnerInnen Verkaufsawards 2014, v. l. n. r.: Niklas Tripolt (VBC), Robert Hellwagner (Brau Union Österreich AG), Monica Schreyer (Be remarkable), Wilhelm Ruhe (Alois Pöttinger Maschinenfabrik), Robert Drexel (Arthrex Vertriebsteam Österreich), Alexandra Tripolt (VBC)**

Bild: imageindustry

## Und das sind die Sieger:

In der Kategorie Einzelhandel wurde Monica Schreyer, Verkäuferin und Inhaberin der Boutique „Be remarkable“ in Perchtoldsdorf, mit dem Verkaufsaward ausgezeichnet. Mit Mut zur Veränderung, viel enthusiastischem Kundenfeedback und der erfolgreichen Nutzung digitaler Medien überzeugte sie die Jury. Weiters unter den TOP 3 in der Kategorie Einzelhandel: Silvia Krosely (REITER Betten & Vorhänge, Leibnitz) und Alexandra Pachlina (REITER Betten & Vorhänge, SCS Vösendorf).

In der Kategorie Außendienst & Key Account Management überzeugte Wilhelm Ruhe, Werksbeauftragter Niedersachsens der Alois Pöttinger

Maschinenfabrik GmbH, der „von den Anzugsschuhen in die Gummistiefel schlüpft, um ganz bei seinen Kunden zu sein“, wie er selbst sagt. Ebenfalls unter den TOP 3: Alexander Schmid, Gebietsleiter Wien der Brau Union Österreich AG, und Thorsten Frenzel, Werksbeauftragter Rheinland, Hessen West der Alois Pöttinger Maschinenfabrik GmbH.

Den Award als beste Führungskraft erhielt Robert Hellwagner, Verkaufsdirektor Gastronomie Region Ost der Brau Union Österreich AG. Er überzeugte mit hoher Führungskompetenz. Weiters unter den TOP 3: Karin Stieber, Marktleiterin Lieboch der Unimarkt Handelsgesellschaft, und Uwe Rembor,

Sales&Marketing Direktor der Roraco GmbH.

Als bestes Verkaufsteam wurde das Vertriebsteam Österreich der Arthrex medizinische Instrumente GesmbH mit dem Verkaufsaward ausgezeichnet, das mit positiver interner Leistungsorientierung und dem „Junior-



**Laudator Bernd Kirisits (OÖNachrichten) mit Awardgewinner Herrn Hellwagner (Brau Union) und VBC-Gründer und GF Niklas Tripolt**

Prinzip“ punktete, welches Berufseinstiegern tolle Karrierechancen im Verkauf ermöglicht. Unter den TOP 3 waren weiters das Team Schärding der Allianz Elementar Versicherungs AG und das Team der Bösmüller Print Management GesmbH & Co KG.

## Nähere Informationen:

VBC VerkaufsberaterInnenColleg, Mag. (FH) Marina Hausegger  
Tel.: +43 2236/908 107 23,  
Mobil: +43 676/84 11 41 35,  
E-Mail: marina.hausegger@vbc.at  
www.vbc.biz

## ÜBER VBC

Das VBC VerkaufsBeraterInnenColleg, gegründet 1997, steht für erfolgreiche, nachhaltige Personalentwicklung im Verkauf. VBC setzt dabei auf exakt auf die Praxis abgestimmte Trainings- und Coachingprogramme – unterstützt durch modernste Lehr- und Lernmedien – und ist damit Brancheninnovationsführer. Mit 16 Franchiseunternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz und einem Umsatz von € 5,1 Mio. im Jahr 2013 ist VBC führender Verkaufstrainingsanbieter im deutschsprachigen Europa. Nähere Informationen erhalten Sie unter [www.vbc.biz](http://www.vbc.biz).